

Sales Planning

หลักสูตร : การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร for Salesperson

ศุกร์ ที่ 29 มีนาคม 2562

หลักสูตรการวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปรนี้ มุ่งเน้นการวางแผนด้วยกลยุทธ์การขายที่เป็นเลิศของผู้บริหารทีมขาย ผู้บริหารเขตขาย พนักงานขาย ทั้งในบริษัทขนาดเล็กและขนาดใหญ่ อันจะนำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันที่คู่แข่งยากที่จะตามเกมการขายของท่านได้ทัน

หลักสูตรการวางแผนการขายส่วนใหญ่ที่มีอยู่ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาความเป็นมืออาชีพของทีมขายทุกบริษัท มักเป็นหลักสูตรที่มุ่งพัฒนาหัวหน้างานการขายเสียส่วนใหญ่ แต่หลักสูตรนี้มุ่งเน้นให้พนักงานขายมีทักษะในการวางแผนการขายซึ่งเป็นที่ต้องการอย่างยิ่งของพนักงานทั้งมือใหม่และนักขายรุ่นเก๋าเพราะหากพนักงานมีทักษะในการวางแผนการขายที่ดีแล้ว จะสามารถช่วยลดภาระการกำกับดูแลจากหัวหน้าและสามารถบริหารเขตการขายของตนได้ในฐานะที่พนักงานขายยุคใหม่เปรียบได้กับผู้บริหารเขตการขายหรือผู้จัดการสัมพันธภาพของลูกค้าหรือผู้จัดการลูกค้านั่นเอง การวางแผนการขายและมีกลยุทธ์การขายที่เป็นเลิศจะนำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งอันยากที่ใครจะเลียนแบบหรือทำตามท่านได้



Course Outline

- ★ วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งในการขาย
- ★ การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การวางแผนการปฏิบัติการสำหรับงานขาย
- ★ การปฏิบัติตามสูตรวิเศษของ แมคคินเลย์
- ★ สูตรการตลาดยุคใหม่ที่นักขายต้องใช้กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10:90 อย่างไร
- ★ การวางกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
- ★ กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
- ★ สูตรการสร้าง Sales Performance
- ★ การทำ Sales Report & Sales Evaluation
- ★ การวางแผนการขายสำหรับลูกค้ารายใหญ่ หรือลูกค้าเฉพาะเป็นราย ๆ
- ★ การวางแผนในขั้นตอนกระบวนการขายต่าง ๆ
- ★ การวางแผนเก็บเงินจากการขายในสภาพเศรษฐกิจขาลง

Sales Planning for Salesperson

หลักสูตร : การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร



Objective

1. เพื่อสร้างทักษะสู่การเป็นนักวางแผนการขาย
2. เพื่อให้กลยุทธ์การขายต่างๆ แก่นักขายมือโปรในการเพิ่มยอดขาย
3. เพื่อให้ นักขายรู้จักการบริหารเวลาในงานการวางแผนการขาย การวิเคราะห์และการวางแผนการขาย
4. เพื่อเพิ่มพูนทักษะทางการขาย และการวางแผนการขายแบบครบวงจร

วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา ---

ประสบการณ์ที่ผ่านมา : รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท โอเอสสภา จำกัด
และกรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตซันแนล (ประเทศไทย) จำกัด

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอ คองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ศุกร์ ที่ 29 มีนาคม 2562 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
www.sbdc.co.th

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/>
	มือถือ	<input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิราชทาวน์อินทาวน์
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสี่แยกศรีวิราช บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม